

NEW FACTORY FOR LAMEBO, LEADERS IN SPLITTING BAND KNIFES

Constant evolution based on quality and service

The company invested according to a policy of cost and time reduction in order to meet the world's market demands at best

After thirty-nine years, Lamebo leaves its historical seat and moves to a new, modern and functional factory in Leini industrial area, in province of Turin. The choice to move was a pondered and difficult decision, considering the emotional bond with the historical seat where the company was established and grew, but it was indispensable for the ex-

Dopo trentanove anni, Lamebo ha lasciato la sua sede storica per trasferirsi in un nuovo, moderno e funzionale stabilimento nella zona industriale di Leini, sempre in provincia di Torino.

Il trasferimento, scelta meditata e un po' sofferta visto il legame affettivo con la sede storica che ha visto nascere l'azienda, si è reso indispensabile per una serie di motivi legati all'espansione dell'attività ed alla necessità di avere uno spazio adeguato e vitale per operare al meglio e nel rispetto delle direttive legate alla sicurezza. Il nuovo layout è stato elaborato in modo razionale e con un'installazione degli impianti in linea e funzionali alla movimentazione ed alla produzione di tutte le lame, anche quelle di dimensioni più elevate. L'investimento ha riguardato sia gli uffici e sia la produzione ed ha comportato una riorganizzazione (affidata a Paolo Roberto) mirata a contenere tempi e costi per essere costantemente in linea con le esigenze sempre più marcate della clientela e la trasformazione del mercato.

"I competitors crescono ed affilano le armi - commenta Gabriella Bocca, responsabile commerciale dell'azienda -. Qualità, servizio, tempestività, assistenza, affidabilità sono le domande alle quali siamo chiamati a rispondere con la massima professionalità e senza ab-



UN NUOVO STABILIMENTO PER LAMEBO, LEADER NELLE LAME A SPACCARE

Qualità e servizio alla base di una costante evoluzione

L'azienda ha investito secondo una logica di contenimento di costi e tempi per rispondere sempre meglio alle richieste del mercato mondiale

bassare la guardia sui contenuti qualitativi: il cliente è disponibile a riconoscerla, anche in termini di prezzo, purchè rientri

Company Profile



Gabriella Bocca

pansion of the activity and to work under the best conditions in a suitable and vital space, under respect for safety regulations. The new layout has been rationally developed with the introduction of plants in line, which can move and produce knives of any kind, even the biggest ones.

The investment involved both offices and production, with a re-organization (directed by Paolo Roberto) that aims at containing times and costs, in order to be constantly in line with customers' evermore marked demands and market transformation.

"Our competitors are growing and are sharpening their knife – comments Gabriella Bocca, sales manager of the company -. Quality, service, timeliness, assistance, reliability are the demands we are required to meet with the utmost professionalism and without lowering our guard on qualitative contents: the customer is willing to recog-



The founder/Il fondatore Enrico Bocca

nise it, even in terms of price, provided that it is part of a package of services and technical support that can solve all his problems".

Lamebo has followed this line from the very beginning with the support of five people, up to the present days with about twenty employees: timeliness and full circle constant service place and maintain the company at the top of the splitting knife market, their balance in 2007 was marked by plus sign over the year before, despite quite an unfavourable market situation.

2008 seems to be slower and harder than the past years, and is still marked by the effects of the euro/dollar rate of exchange, by the need of constant updatings in terms of technology and safety, by the rising costs of raw materials that the new Countries are combing easily as they are willing to accept higher prices.

"Despite this, we are confident – Gabriella Bocca underlines – and, above all, eager to find new strategies that may be the winning ones". Work is getting evermore complex and articulated, and the market is launching new challenges that Lamebo has already accepted: the new factory is a proof that the company believes in its activity, in its future, in the possibility of being entrepreneurs in Italy, in the capability of making constant innovation to give the right suggestions to the market, in order to be always in line with market expectations. The real mission of the company can be synthesised in the search for innovations in production and raw material, in order to propose more and more precise products.

The quality certification ob-

in un pacchetto di servizi e di supporto tecnico in grado di risolvere tutti i suoi problemi".

Sono queste le direttrici sulle quali Lamebo si è mossa da sempre, vale a dire dai suoi inizi con il supporto di cinque persone, sino ad oggi con la sua ventina di addetti: puntualità, servizio costante a 360 gradi mantengono l'azienda al top nel mercato delle lame a spaccare, con un bilancio che nel 2007 si è chiuso con un segno positivo rispetto all'anno precedente, nonostante la situazione di mercato non così favorevole.

Il 2008 è iniziato in modo più lento facendo prevedere una strada più faticosa rispetto agli anni passati in quanto segnata ancora dalla spada di Damocle del cambio euro/dollaro, dalla necessità di un costante aggiornamento in termini di tecnologia e soprattutto di sicurezza, dalla lievitazione dei costi delle materie prime che i nuovi Paesi rastrellano con facilità vista anche la loro disponibilità ad accettare prezzi più alti.

"Nonostante ciò, non ci manca la fiducia - sottolinea Gabriella Bocca - e, soprattutto, la voglia di trovare nuove strategie che risultino vincenti su parecchi fronti". Il lavoro diviene via via più complesso ed articolato ed il mercato sta lanciando nuove sfide peraltro già accettate da Lamebo: il nuovo stabilimento è lì a testimoniare che l'azienda crede nella propria attività, nel suo futuro, nella possibilità di essere imprenditori in Italia, nella capacità di innovare costantemente fornendo al mercato i giusti suggerimenti in modo da essere sempre sintonizzati con le aspettative dello stesso. La vera mission dell'azienda si sintetizza nella ricerca di innovazioni nel processo produttivo e nella materia prima per proporre prodotti dalla

Company Profile



Rita Bocca

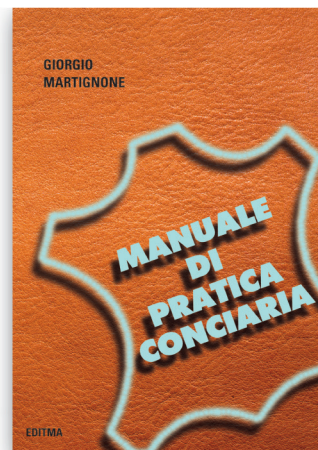
tained twelve years ago was a useful tool for continuous improvement, and enabled the company to propose new aims to itself. Thanks to the constant commitment of Rita Bocca, present president and founder of Lamebo together with Enrico Bocca, the company is now working 50% with Italy, where they have had relations with customers of different sectors for over thirty-nine years; the other 50% is

related with exports to 90 Countries through an articulated sales network. Lamebo's core business is centred on the footwear, tanning and leathersgoods markets, but future interventions in different sectors and markets are not excluded. Right following a corporate policy in constant evolution!



precisione sempre più sofisticata. La certificazione di qualità, ottenuta circa dodici anni fa, ha rappresentato per l'azienda uno strumento utile per il miglioramento continuo che ha permesso di ripartire per ulteriori traguardi. Grazie al costante impegno di Rita Bocca, attuale presidente e fondatrice insieme a Enrico Bocca di Lamebo, l'azienda opera per il 50% con l'Italia dove intrattiene rapporti con la clientela di vari settori da oltre trentanove anni; l'altro 50% si sviluppa nell'esportazione verso 90 Paesi dove opera una rete commerciale articolata. Il core business di Lamebo riguarda i mercati primari della calzatura, conceria e pelletteria ma non si escludono interventi futuri in altri settori e mercati. Proprio nel rispetto di una logica aziendale in costante evoluzione!

- Generalità sulle pelli
- Operazioni subite dalle pelli prima di essere poste in commercio
- L'acqua in conceria
- Il rinverdimento
- Il calcinaio
- La decalcinazione
- La macerazione
- Lo sgrassaggio
- Il piclaggio
- La concia al cromo
- Concia a secco
- Concia al cromo a due bagni
- Concia al cromo - ecologia - wet-white
- La rasatura - la spaccatura in conciato
- La disacidazione o neutralizzazione
- La concia con sali di alluminio
- La concia con sali di zirconio
- La concia all'olio
- La concia con solfochloruri
- La concia con tannini sintetici
- Concia allo zolfo
- Il raggrinzito
- La concia con aldeide formica
- La concia con aldeide glutarica
- Concia al titanio
- Concia con polifosfati
- Concia alla silice
- La tintura
- L'ingrasso
- La riconcia dei cuoi al cromo
- L'essiccamento
- La rifinitura
- Pigmenti cationici
- La rifinitura con dispersioni di polimeri, od alla "resina"
- Solventi e diluenti
- Rifinitura con microschiama
- La serigrafia
- La misurazione dei pellami
- La misuratrice elettronica
- Bottali ed aspi
- La bottalatura a secco
- L'automazione in conceria
- Valori di pH
- Caratteristiche dei principali tipi di cuoi e pellami
- Pellami ignifughi
- Esami chimici e fisici dei cuoi
- Normative nazionali ed internazionali per il cuoio
- Acque di scarico
- Tabelle - misure - dati
- Abbreviazioni e sigle



CEDOLA DI COMMISSIONE LIBRARIA

da ritagliare e spedire in busta chiusa o far pervenire via fax a:
EDITMA srl - via Roma, 62/64 - 20027 Rescaldina (Mi) - tel. 0331 578851 - fax 0331 578867

COGNOME _____ NOME _____
 SOCIETÀ _____ P.IVA _____
 INDIRIZZO _____
 CAP _____ CITTÀ _____ PROV. _____
 TEL. _____ TELEFAX _____ E-MAIL _____
 SETTORE ATTIVITÀ _____ DATA _____

Desidero ricevere n copie del testo di **GIORGIO MARTIGNONE**
MANUALE DI PRATICA CONCIARIA
 al prezzo di € 52,00 cad. per un totale

di €.....

Iva assolta dall'Editore

il pagamento verrà effettuato

- CONTRASSEGNO
 ASSEGNO BANCARIO NON TRASFERIBILE